

【足立区公契約等審議会】会議録

会 議 名	令和２年度 第２回 【足立区公契約等審議会】	
事 務 局	総務部 契約課	
開催年月日	令和３年１月１９日（火）	
開催時間	午前１０時００分 ～ 午後０時１５分	
開催場所	足立区役所１１階 入札室	
出席者	飯塚 優子 会長	田中 真奈美 副会長
	鈴木 欽哉 委員	秦 邦昭 委員
欠 席 者		
会議次第	１ 開会 ２ 議事 （１）定例審議 ・議案第１号 足立区立千寿青葉中学校改築工事 ・議案第２号 区画街路第１４号線排水施設等整備工事 ・議案第３号 足立区立学校施設の改築・改修等計画策定業務委託 ・議案第４号 介護人材雇用創出事業委託（都地域人材確保・育成支援） ・議案第５号 包括的産業支援施策構築委託 （２）公契約制度検討審議 ・議案第６号 令和２年度予定価格事後公表の試行実施結果について（１２月末現在） ・議案第７号 令和３年度の予定価格事後公表の試行実施予定について ・議案第８号 主管課工事契約の発注方法の見直しについて ３ 報告事項 （１）令和２年度の不調・不落について（１２月末現在） （２）指名停止措置状況について（９月～１２月） （３）低入札調査案件について（９月～１２月） （４）令和３年度労働報酬下限額(案)について	
資 料	定例審議資料、公契約制度検討審議資料、報告事項資料	

(審議経過)

1 開会

【総務部長挨拶】

・会議の公開について

○飯塚会長

審議会は公開とするが、非公開情報に関する質疑があった場合には一旦中断し、議事を非公開とする。

ー全委員了承ー

2 議事

(1) 定例審議

・定例審議抽出説明

○飯塚会長

定例審議抽出理由として、議案第1号と議案第2号は契約金額が最も高いもの、議案第3号から議案第5号は案件内容を確認したいものを選定した。

工事契約3件

議案第1号 足立区立千寿青葉中学校改築工事

○工事契約係長

契約方式は条件付一般競争入札、契約種別は工事、契約金額は3億7400万円、契約の相手方は似鳥・小倉・太和建設共同企業体、JV案件である。

予定価格については事後公表である。また、1億8千万円以上の議会案件であり、低入札価格調査及び公契約条例の対象となっている。

入札参加資格については、三者構成によるJVとしている。第一グループについては、申請業種が対象業種の建築工事であること、足立区にある本店で申込みを行うこと、共同運営格付がAであること、当該工事の業種について特定建設業の許可を受けていること、

建設業法に定める専任の監理技術者を配置できること等が必要である。第二グループについては、申請業種が対象業種の建築工事であること、足立区にある本店で申込みを行うこと、共同運営格付がAまたはBであること、建設業法に定める専任の監理技術者または国家資格を有する専任の主任技術者を配置できること等が必要である。出資比率は10分の2以上で、第三グループを下回らないものであることが必要である。第三グループについては、申請業種が対象業種の建築工事であること、足立区にある本店で申込みを行うこと、共同運営格付がA、BまたはCであること、建設業法に定める専任の監理技術者または国家資格を有する専任の主任技術者を配置できること等が必要である。出資比率は10分の1以上であることが必要である。

審査の結果、3JVを指名した。いずれのJVも、第一グループ、第二グループがA、第三グループがBという構成であった。

開札結果は、再度入札で似鳥・小倉・太和建設共同企業体が落札、落札率は99.84%であった。

この案件は令和2年12月21日付で契約変更を行っており、2億7千万円余の増額、増減率が7.62%、内容としては、工事の支障となる地中障害物、コンクリートガラとレンガ瓦礫の撤去であり、元々倉庫跡地に建設していて、校庭部分に解体時の廃材が埋められていた。また、地中障害物撤去による地盤掘削で弱くなった表層改良工事の追加、既存校舍及び体育館の杭の切断及び引き抜きの追加、雨水公設柵改修及び設置工事の追加、コロナ対策として換気用にパーテーション上部欄間の開閉式への変更、工事延長による共通費の増などである。

○総務部長

議決案件の1億円または10%以上の契約

変更には議決が必要となっており、この案件の審議にも出席していた。地元の区議の話では、この現場は、戦時中に倉庫が空襲にあり、廃材を穴を掘って埋め、盛土して整地していたようである。地元の人は知っていたようだが、設計段階ではよくわからなかったようである。2億円を超える設計変更であり、議会の審議でも、設計段階で反映できなかったのかという指摘はあった。昭和30、40年代頃に建設された学校の改築工事が続き、地中障害物の事例が相次いでいる。設計時に地中障害物を見込みで入れるというのは難しい。仮に撤去費を見込みで入れていた場合、結果として障害物がなければ設計変更で落とすことになる。入札の時点で、不確かな経費が入っているというのは積算上好ましいことではない。事前に詳しく調査すればよいのではといっても、学校を使っているときに設計をしているので、試掘するわけにもいかない。できることとしては、近隣での聞き取りくらいだが、それでも想定でしか出せないことには変わらない。

○飯塚会長

変更の大きい部分は地中障害物の撤去費用か。

○総務部長

そうである。

○秦委員

障害物があつたのは校庭部分だが、この上に建物が建つわけではないのでは。

○総務部長

校庭部分も使って建物を建てる関係で掘ったら出てきたということだ。

○田中副会長

何らかの工夫をした方がいいのだろうが、どうしたらいいのかわからないというところではないか。

○鈴木委員

議会案件ということで、公に議論する形は取られていると思うが、契約変更内容公表書はどのように公表されているのか。

○山田工事契約係長

ホームページに掲載している。

○鈴木委員

積極的に公表するのか、関心がある人に見てもらえばいいという姿勢なのか。そのあたりの考え方を教えてほしい。

○総務部長

最低限価格など非公表のものを除いてはすべて公表するというのが区の基本的な考え方だ。実際に見る人がいるのかというのは別だが、基本的には見ていただくという考えだ。議決案件であれば議事録で内容は審らかになるが、議決ではないものも公表はしている。

○鈴木委員

民間では、広告宣伝ということで積極的に情報を出していくというところはあるが、行政としては、どういう姿勢で臨んでいるのかを知りたくて質問させていただいた。

○秦委員

競争性の担保という観点で質問する。大規模な改築工事の際の競争性だが、入札の対象者はどれくらいあると考えればよいか。特にJVを組んでやっていく場合で、そういうグループはどれくらいか。

○契約課長

建築工事でいうと、Aランクは10社くらいしかない。その中での組み合わせということで、この案件の組み合わせのように限られてくる。

○秦委員

足立区の大規模工事で対象の事業者は、学校でいえば2、3者。そのうえで、同時に受注できる案件の制限もある。そうすると、受注者はだいたい決まってしまう。そういう感じか。

○総務部長

お見込みのとおりである。区内業者育成、優先、地域経済活性化という行政的要素から、区内本店事業者を優先している。その結果、歯がゆいところであるが入ってくる事業者は限られてしまう。参入者がもっと増えれば、競争性はより担保されるということは十分に認識している。

○秦委員

入札者が少ないと、入札するときにも高い方になってしまう。この案件でも予定価格のぎりぎりのところまで行っている。競争性があまりないからといえるのではないか。

○総務部長

応札者には図面、金額のない設計内訳書などが提供される。理屈の上では、区の予定価格と事業者の積算が釣り合っていれば、予定価格に近い金額になり、積算は適正ということになる。しかし、競争で予定価格より下がってもらった方が、良質なものを安価でという自治法の花にかうことであり、入札者が多い方が競争性が確保されるというのはそのとおりである。議会サイドからも区内業者優先ということは言われており、他の自治体

でも同様である。区内業者は少ないわけではない。しかし、ここのところ学校の改築が年1、2校とコンスタンスにあるので、JVを組める数が限られてしまっている。いまは何とかやっているが、当審議会からも競争性が確保されるようなご提案、区外業者参入についてのご議論などもいただけるとありがたい。

○秦委員

公告書の中に入札保証金はなしとなっているが、入札の保証についての考え方はどうなっているのか。

○山田工事契約係長

初めに業者登録をしてもらい、その時に一通りの確認はされているところから、入札保証金は求めている。

○秦委員

信用状況、経営状況の判断もされているということか。

○契約課長

契約事務規則では、入札保証金を取らなければならないとしているが、とらないという例外規定も設けている。

○秦委員

ルールどおりにはなっているが、その考え方が知りたい。

○総務部長

一度整理させていただく。

議案第2号 区画街路第14号線排水施設等整備工事

○工事契約係長

契約方式は希望型指名競争入札、契約金額

は9900万円、契約の相手方は株式会社大基建設、区内業者である。

予定価格については、事前公表、最低制限価格設定である。

入札参加資格については、申請業種が対象業種の下水道施設工事であること、足立区にある本店で申込みを行うこと、共同運営格付がAまたはBであること、当該工事の業種について特定建設業の許可を受けていること、建設業法に定める専任の監理技術者を配置できること等である。

この案件では工事实績を求めており、官公庁実績で予定価格の二分の一の7割以上、民間実績で予定価格の7割以上としている。この7割の要件緩和は現在は終了している。

入札参加希望者は4者、格付はいずれもBランクであった。入札には2者が応札し、株式会社大基建設が落札率99.53%で落札した。

こちらは2回契約変更を行った。1回目は、北側区道において工事時間外の交通の確保や地元への負担軽減のため、車両も通行可能な仮設を設置、駅直近の工事であることから警察との協議で交通誘導員の増員を行ったこと等によるものである。2回目は、開削のための鋼矢板が現地に電柱があり設置できず、開削での施工ができず、工法を小口径推進に変更したこと、地盤改良土が見つかり処分費用が必要となったこと等によるものである。

○田中副会長

2者の辞退理由は何か。

○契約課長

辞退理由としてよく見られる技術者が確保できないというものである。

○田中副会長

変更を2回しているが、1回目の変更の時に2回目の変更事由はわからなかったのか。電柱は元からあったのではないか。

○総務部長

1回目については、確かに不可抗力の部分はある。しかし、2回目のものは、最初からわかるのではないかとみえる。しかし、下水道の工事なので、下水道局との協議があつて、下水管を入れる位置がずれてしまい当初の矢板が入れられなくなったのかもしれない。可能性は否定できないが、少しは想定をしておくべきであつたといえる案件ではないかと思っている。

○鈴木委員

同じような工事であれば、前の反省材料を生かすことも考えられるのだが、現場により違うものなのか。

○総務部長

下水管の付け替えなど複雑な工事にをなっている。何も無いところに新規に下水管を設置するのとは違いがある。既存管の切り回しであつたり、共同溝もあつたりで面倒な仕事ではある。しかし、事前の調査や調整等で回避できたのかもしれない。

ちなみに地盤改良土が見つかったとあるが、これは足立区で全般的に見られるもので、少し掘るとすぐに水が出てきてしまう。そうしたことも踏まえて考えておいてほしいと思う。

○飯塚会長

4者の入札で、内2者が辞退し2者だけの入札になり、そのうち1者は100%の金額、落札率も99%超であつた。競争という観点からはかなり問題だと思う。2者だけになってしまった要因というのはあるのか。

○契約課長

辞退がどれくらい出るのかは読めないところがある。4者での入札であれば、もう少し下がったかもしれない。発注時期の平準化に取り組んでいるところであり、技術者を確保できるような時期に発注したいとは思っている。

○総務部長

工事の金額によっては専任の技術者は必須になるが、人手不足なのか有資格者がいないのか、必ずといっていいほどこの話が出てくる。なるべく重ならないようにと思っても、発注の時期についてはいろいろな要素が関わる。国庫補助事業だと履行時期にも縛りがかかる。どうしてもこの時期に発注しなければならないということはあることである。そのうえで、この案件のように下水道工事の業種だと事業者数も少なく、こうした事態になってしまう。発注課に工夫するよう伝えてはいる。

議案第3号 足立区立学校施設の改築・改修等計画策定業務委託

○工事契約係長

契約方式は希望型指名競争入札、契約種別は委託の設計、契約金額は3773万円余、契約の相手方は株式会社久慈設計東京支社、区外業者である。

内容については、学校施設の改修・改築等を最も効率的・効果的に行うための計画として「足立区立学校施設の改築・改修等計画」を策定するものであり、学校施設の長寿命化計画の背景・目的等の検討などの業務を行うものである。

予定価格については、委託についてはすべて事後公表、最低制限価格設定である。対象

業種は建築設計としている。

入札参加資格については、足立区にある本店又は主たる営業所で申込みを行う場合、共同運営格付順位を有すること、東京23区にある本店又は主たる営業所で申込みを行う場合、共同運営格付順位が1位から150位であることである。また、官公庁から直接受託の契約実績を求めている。技術者の要件については、主任技術者は公共施設における長寿命化計画あるいは公共施設等総合管理計画の策定経験を有すること、建築担当技術者は一級建築士の資格取得後8年以上の建築設計業務経験を有すること、設備担当技術者は設備設計一級建築士の資格を有する、または建築設備士の資格取得後3年以上の建築設計業務経験を有することとしている。

入札参加希望者は7者、区内業者は1者であった。入札の結果、予定価格の80%の額で落札した。なお、2番目の業者の金額とは大きな開きがあった。

なお、委員から要求のあった仕様書を席上配付させていただいた。

○飯塚会長

仕様書をお願いしたのは、入札価格の開きがあまりにも大きく、委託の内容がきちんと伝わったのか疑問に思い、どんな仕様書だったのか見たかったからである。ここまで開きがあるのは珍しいのではないかな。

○総務部長

委託の目的は、公共施設の総合管理計画あるいは長寿命化計画の策定である。他の自治体と同じように昭和30年代、40年代に特に学校をたくさんつくっており、現在では少子化高齢化で統廃合も行われる中、改築が進められている。この中で学校に特化した計画を策定することになったものであり、足立区は学校数が非常に多く、仕事のボリュームは

かなりある。応札者の考え方だが、かなりのマンパワーが必要ということで、2番目の事業者は2億円を超える金額としたのだと思われる。

○飯塚会長

ここまで金額に差が出るのは、競争としてどうなのか。仕様書の書き方に工夫が必要なのではないか。

○総務部長

この計画の策定は自治体にとって必須とされている。業務内容を読み解いたときに、他の自治体等で経験がある設計事務所は、これくらいでいけるだろうと判断するが、そうでないところは、ボリュームがかなりあると感じてしまうのかもしれない。

○契約係長

仕様書の書きぶりとして、もっと定量的にボリュームがわかるようなところあればよかったのだが。

○田中副会長

2者の見ていたゴールが違っていたのかもしれない。高い金額の方は、一校ごとの細かい計画策定を考えていたのかもしれない。

○総務部長

その可能性はある。概要にある項目を一校ごとにあてはめていくとボリュームはかなりのものになる。

○飯塚会長

学校の改築が続いているとのことだが、それは今後も続いていくのか。

○総務部長

しばらくは続いていく。

○飯塚会長

この案件についてではないが、そうであれば、先ほどの入札参加者が限定化されている問題について、確かに検討が必要とを感じる。

○総務部長

この後に事後公表についての議案があるが、先に答えが出ているものと出ていないものでは、落札率の差が如実に表れている。安ければいいという話ではないが、競争性の確保については議会からもいわれている。

○鈴木委員

もちろん金額は安い方がいいのだが、質がよいところをどう選ぶのかということで、この案件では技術者の要件を厳しくしているように思える。そこで、その要件を本当に満たしているかという確認だが、チェックはなされているのか。

○契約係長

入札参加希望者から書面を提出させ審査している。

○鈴木委員

例えば、公認会計士でもときには提出を要求されることはあるのだが、普段は資格証明を求められることは少ない。要件とされている技術者の資格確認は厳格に行われているのか。

○総務部長

業務開始にあたって、担当技術者の経歴は出させている。

○工事契約係長

落札者に提出させる落札後の書類として、技術者に関する資格、経歴に関するものも指

定している。それにより最終確認を行っている。

○総務部長

逆に要件を満たさずに落札してしまうと、指名停止のペナルティが課されることになる。

○鈴木委員

本当に金額は安い方がいいのだが、この案件については、金額の差がこれほどあると何なのかと思ってしまう。

○田中副会長

こうしたケースは初めてのように思う。事業者のとらえ方が違ったとしか思えない。

○総務部長

仕様書の書き方について、受け手が勘違いしないように、ボリューム感が字面だけではわかりにくいので、その辺りは工夫するよう伝えていきたい。

○秦委員

長寿命化計画で、学校の個別の計画については、3か年計画が出されているのではないか。全校の細かい部分のものはすでにできているので、これは全体を取りまとめるものではないのか。その関係のことが全然出ていないこともあり、この差が生じたようにも思う。

物品契約2件

議案第4号 介護人材雇用創出事業委託（地域人材確保・育成支援）

○物品契約係長

契約方式は指名競争入札、業種は委託契約、契約金額は4632万円余である。契約の相手方は株式会社サクシード、区外業者、

契約期間は令和元年7月12日から令和2年3月31日である。委託内容は雇用機会の拡大と介護人材の確保を目的としたものである。受託者はハローワーク求人、ホームページ、求人誌等さまざまな方法を用いて求職者の募集をする。応募者の中から選考を経て派遣する者を決定、発注者が指定する区内介護施設とのマッチングを図る。派遣は常用雇用への移行を前提としており、それに向けて受託者は求職者への研修とフォロー、施設への連絡や調整を行うといった内容になっている。就労者の目標人数は50人、内訳はフルタイム35人、短時間15人である。派遣期間満了後に常用雇用へ移行しなかった者には、別施設を紹介あっせんすることで、育成した人材を埋もれさせずに活躍できるよう支援するものとされている。なお、本件は都の補助金事業となっている。指名業者は入札業者表のとおり、区内には実績のある人材派遣業者は見当たらず履行可能と判断できないため、介護や福祉の人材派遣に強い区外10者を選定した。入札は2者辞退、4者不参で入札したのは4者、そのうち予定価格内が3者、株式会社サクシードが落札率87.1%で落札した。

○鈴木委員

前年度の業者が不参加となっているのは、何か理由があるのか。

○物品契約係長

不参加については、理由を提示する画面が入札システムにはないため、その理由は確認していない。

○鈴木委員

他の委託業務では、実績ができると随意契約で続けることがあるが、前年度実績があつて不参加となると、何か事情があつたのかと

思ってしまった。

○契約課長

指名業者はすべて人材派遣業者だが、定額給付金事業などいろいろな国の事業がある中、人材派遣の入札では、辞退や不参が多かったように思う。この会社がどうかは確認が取れていないが、参加できない事情があったのだろうと思う。

○物品契約係長

人材派遣の辞退理由で多いのが、業務体制が整わないというものであり、そういうことかと推測している。

○総務部長

定額給付金事業では、それこそ人をかき集めてというような状況であった。次に予測されている大きな業務は、コロナワクチンの接種業務であり、人の取り扱いになるのではと懸念している。大手の人材派遣会社は引く手あまたになるのではないかと。

○鈴木委員

そうした特有の事象が起こっているようだ。

○秦委員

この事業はいつから行われているのか。

○物品契約係長

当区の財務システムで確認できるのは、平成25年度分からだが、その時点でも確認できるので、かなり長い間行われていると思われる。過去には国の補助事業と都の補助事業があったようだ。

○秦委員

最も足立区らしい事業であり、高齢者の多

い足立区には必要なすばらしい事業だと思う。

○鈴木委員

必要ということで続けていかなければならない事業なのだろう。今後も続くものと思う。

○秦委員

東京都の補助要綱では、人材育成、人材確保、雇用創出とだけいっているだけで、介護人材の育成とはしていない。そのうちの最も必要な部分に足立区では取り組んでいるということのようだ。すばらしいと思う。

○田中副会長

この案件は2019年のものだが、今年はさらに厳しい状況の中でどうなっているのかと思う。

○総務部長

人材派遣会社も結構ぎりぎりのようで、なかなか難しいのかもしれない。

○秦委員

コロナ禍で失業が増えており、人材派遣系は増えると思う。

○契約課長

保育園の保育士の人材派遣もあるが、こちらも契約不調があるなど難しくなっている。

○総務部長

コロナ禍で雇い止め、解雇などがいわれている分野がある中で、保健師や看護師など区で募集しても人が集まらない分野がある。雇用のミスマッチなのか、なかなか難しい。

○田中副会長

資格を持っている保育士や看護師は、そこそこいるという話は聞いている。そういう人たちが出てこないというのはもったいないと思う。

○総務部長

保健所の業務量が非常に多く、保健師、看護師を派遣している事業者をお願いしているのだが、人が足りない状況である。

○鈴木委員

こういうときだからこそ、すぐやらなくていい仕事をやらなくすることが必要だ。例えば今月中に更新の手続きをしなければ補助が出ないというものについて、こういう状況なので1年間は期限を延長するという措置がとられたという。立派なことだと思った。緊急性のないものは、延長してもいい。そういうものを増やして、緊急性の高い業務に人材を振り向けていくことが必要ではないか。

議案第5号 包括的産業支援施策構築委託

○物品契約係長

契約方式は随意契約2号該当、プロポーザル方式による特定を経た特命随意契約である。契約金額は2200万円、契約の相手方は株式会社ロフトワークで区外業者、契約期間は令和元年10月29日から令和2年3月31日である。本件は、商談先、連携先が限定されており選択肢が広がらない既存事業の状況を背景として、短期的には区内事業者の販路拡大、売上向上、長期的には、成長が望める企業の育成、集積を目指すものである。委託内容は、これまで区と接点のなかった新たな人材を活用して、販路拡大、売上の増大を図る、また区の地域特性を踏まえた特色ある創業・起業支援の取り組みをするため、イベント、展示、工場見学会、助言などを行うものである。

随契業者は、所管課のプロポーザル方式による選定を経て、株式会社ロフトワークが選定された。所管課からの公表情報によれば、2社から応募があり、提案書やプレゼンテーションを業務の理解度、提案内容、説明力、コストの妥当性などで評価し、600点満点中417点を獲得した株式会社ロフトワークが特定された。次点者の得点は318点であり、99点の差がついている。

○秦委員

契約期間が10月から3月である。企画して実行するときには、ちょうどコロナ禍の時期になり、人が集まるようなことはできなかったと思うがどうか。

○契約課長

コロナ禍が始まる直前だったようだ。

○秦委員

現実には実行されたということか。

○物品契約係長

今年度についても、引き続き行うという話もあったようだが、コロナの影響で取りやめたようである。

○秦委員

仕様書ではコロナを想定していないと思う。こうした事態になり事業ができなくなった場合、契約の変更はどうなるのか。

○契約課長

委託契約では契約変更をしたものもあるが、人材派遣など、契約をそのままにして料金を支払ったものもある。

○秦委員

政府のあまり変えるなという方針もあり、

是々非々ということか。次年度のものはコロナの影響を加味した内容になっているのだろう。

○総務部長

窓口業務など、出勤抑制があったが、契約内容は変えていない。

○田中副会長

この事業の成果はどうだったのか。

○総務部長

聞き及んでいるところでは、そこその成果があったということだ。種まきのような部分があり、芽が出てくるのは先になってしまうため、本当に成果があったかどうかは定点的に見ていく必要がある。

○秦委員

仕様にある、システムを組みウェブで情報交換するなどは、コロナ禍において可能なものであり、どう広げていくかだと思う。

○飯塚会長

議事第1号から議案第5号までの契約手続きは適正であったと認めた承できるか。

ー全委員了承ー

(2) 公契約制度検討審議

議案第6号 令和2年度予定価格事後公表の試行実施結果について(12月末現在)

○契約課長

事後公表でありながらも、1億円から1億8千万円以上については、17件のうち5件が99%台である。事後公表実施の経緯としては、事前公表で99%の案件が多く、高止まりを止めるためであったが、こういう結果が出て分析が必要な状況と考えている。1億

8千万円以上の案件でも19件のうち9件が99%台と、これも議会から度々指摘されている。今回の議案の中にもJVを組んでの入札参加が3組にとどまり高い落札率のものがあり、ご意見をいただいたところである。事後公表ににもかかわらず高止まりの傾向があるのではないかと考えているところである。現在、試行ということで事後公表を実施しているが、中には91%台、88%台もあるので、引き続き実施していきたいと考えている。

○総務部長

この審議会でもたびたび申し上げているが、基本的には設計図書と金額抜き内訳書が出ており、事業者側も予定価格の積算を勉強しているので、限りなく100%近い数字が出ることはあり得ることだとは思っている。ただし、工事の構成比が建築と空調工事などでは工種によって違いがある。どちらかというと空調設備は、物を買ってきて設置する要素が多い。建築であれば、基礎から始まり躯体へと、いろいろなものが入ってくるところがある。平成29年度から試行実施していて、数字的にはそれほど開きがあるわけではないが、中に99%台がいくつか出てくる。区の予定価格と業者の積算が、双方適正であったから、そういう結果が出たという見方もある一方で、そうではないという見方もある。入札が2回までできるので、まず1回目に近い金額で様子を見てということもある。それ自体は悪いことでもない。昨日、議会の総務委員会でこの話をしたが、とりたてて大きな話が出てきているわけでもない。

○契約課長

建設業界の要望としては、やめてほしい、事前公表に戻してほしいということである。

○総務部長

各会派からの要望でも、必ず出てくる。

○契約課長

23区で調べてみたが、まだ事前公表の区も多い。しかし、区によっては1千万円以上を事後公表にしていたり、まちまちである。

○総務部長

原理原則としては事後公表である。

○田中副会長

金額だけの問題ではなく、品質もしっかり担保しなければならず見合った金額を出すことも大事なことだと思う。

○総務部長

事前公表が悪いということではないと思う。この金額でちゃんと工事をしてくださいというやり方も正しいと思っており、落札率が低いからよいとも一概にはいえない。

○田中副会長

それで、後で設計変更があつたりもする。

○総務部長

初めに予定価格をきちんとつくる方が大事である。ここも悩ましいところである。

○飯塚会長

平成29年度から試行実施しているとのことだが、その前と比べて落札率の平均はどうか。

○総務部長

下がっている。それ以前は、99%台である。答があるので、そのとおり入れてくる。

○契約課長で

ちょうど平成28年度の学校改築工事をみ

たが、99%台だった。翌年に事後公表で学校の改築をやったら96%台であり、如実に効果が表れたと思ったが、今年を見ると、同じ改築でも99%台が出ている。業者からヒアリングをしてみたが、詳細な内訳書を入手してソフトなど使うと、近い金額が出てくるということであった。現実には、金額の入った内訳書も情報公開請求があれば出してもいい。それで研究すれば、可能ということである。

○飯塚会長

試行実施を続けている間に、業者の方も勉強を重ねてきたということか。

○総務部長

その可能性も否定できない。業者の方も請け負えば、応札のための積算だけではなく実行予算を組む関係で、拾いをやっているのは間違いない。それが、たまたま区の予定価格と一緒にだったのか、勉強した成果なのかということはあるが。

○契約課長

マスコミが取り上げている談合事件などを見ると、結果が99%だったと取り上げられてしまう。99%が出ると、何か不正があったのではと思われてしまうのがどうなのかと感じている。

○総務部長

そのようなことは決してないのだが。

○秦委員

開札結果一覧を見ると予定価格超過というのが結構ある。予定価格の正当性というところではどうなのか。

○総務部長

その中で、予定価格内の業者もいる。積算の考え方、材料費の見積もり方法の違いにより差が生じ、場合によって予定価格を超過することもあるのではないかと。落札しているところがあるということは、区側からすれば適正な積算をしているということではないか。

○秦委員

入札業者が少なければ、徐々に価格を落としていくということもできるようになる。競争相手が多くなれば、そういうわけにはいかない。競争相手が多いときに予定価格超過が多い。わずか1者だけ予定価格内があり落札となっているが、圧倒的に予定価格超過が多いというのは、どういう意味があるのか。単に、積算して利益を乗せると予定価格超過するのか、区の予定価格の見方よりも甘いということなのか。

○総務部長

根幹にかかわる話になるが、基本的に契約締結は図面により行われ、図面に反映しているものをつくってもらう。区の拾いの数字と実際に現場でやる数字に、少し開きがあるという事業者がいる。しかし、応札するときには、区の内訳書による積算で出てくるはずなのだが、そうはいつても見越して金額を乗せてくるのか。それも業者にとってあまりメリットがあるとは思えないが。

○秦委員

実勢の話で、積算するのは、区では過去の単価に基づいてやるが、業者はいま動いているところでやる。需給環境がタイトであれば跳ね上がるし、緩やかであれば下がってくる。どちらかというと今は建築が盛んではないか。需給はタイトな状況になっており、価格は上がる傾向にある。そのこのミスマッチのようなことがないのかどうか。そこを抑える

誘導ということも大事なことである。

○総務部長

事業者側は仕事はないといっている。そんなことはないのではないかとと思っているのだが。

○田中副会長

一度、分析をしてみるのもいいかもしれない。業種別にはどうなのかや、5年たったときに振り返りをするなど。時々社会情勢にもよるので、一概に数字だけで比較するのは危険ではあるが、一度、状況をみてということも、そろそろ必要なのではないかと。

○総務部長

議会にも、試行実施の試行をとるかとならないかは、当審議会の意見を聞いてと言ってある。ご議論いただくには分析が必要なので、次年度に改めてやらせていただく。

○飯塚会長

議案第6号、予定価格の事後公表については、落札率には99%台と高いものも見られるが、一定の効果があったと思われるため、引き続き、今後の落札結果を注視しつつ分析も進め、今後の課題としていくということでもよろしいか。

ー全委員了承ー

議案第7号 令和3年度予定価格事後公表の試行実施予定について

○契約課長

令和2年度と同じ条件でやらせていただきたいと考えている。1億円以上の条件付一般競争入札が対象で、1億8千万円以上が20件、1億8千万円未満が27件の予定である。解体工事を除く建築、電気、空調等の業

種で行う。解体工事を除いているのは、解体工事については元々競争が激しく、高止まりになっていなかったためである。1回目の入札で落札しない場合に2回を限度に再入札を行う等の執行方法も令和2年度と同様にしている。この試行という文字を取るときには、しっかり検証をして、皆様のご意見をお聞きしていきたい。

○総務部長

考え方はいろいろあるが、事前公表に戻すが区外業者を入れるなど、様々な組み合わせで、競争が活発になれば事前公表に戻すこともあり得ると考えている。政策的なことも絡むのでつらい面はある。適正な契約事務を執行する立場からは、不正の温床になりにくい事前公表の方がありがたいところではあるが、公平公正で競争が働くのかというところからは、また問題もある。

○鈴木委員

そういう意味では、試行を続けるしかないのかもしれない。

○総務部長

選択肢はいくつかあると思うが、ご議論いただくよう準備していく。

○飯塚会長

議案第7号、予定価格の事後公表については、今後の落札結果を注視しつつ進める必要があることから、本日の意見も踏まえ、適切に対応することを事務局に要望したいということによろしいか。

ー全委員了承ー

議案第8号 主管課工事契約の発注方法の見直しについて

○契約課長

例の収賄事件を受けて、審議会の答申で、発注にあたっては一覧表を作成し、その中から無作為抽出して発注業者を選んではどうかという提案をいただいたので、昨日、説明会を行い見直し案を事業者に提示したところである。130万円未満の工事でも共同運営格付が高い業者が半分以上をとっている実態があった。小規模業者にできるだけ回したいという原則はあるものの、特殊な能力が必要な場合にはランクAやBも含めるという話をしたが、それまで受注していたABランクの業者からすれば、良好な関係を築いてきたにも関わらず切られるのかという厳しい意見もいただいた。良好な関係を築ける業者の数を増やしたいのだという考えを伝えさせていただいた。来週の25日も説明会を実施する。提案いただいた改善策の目玉だと思ってお、定着させていきたいという思いがる。

○総務部長

ご審議いただいた提言の一つである。業者の正直な声がすべてではないが、業者の思いとしては、勝手を知っている学校で仕事をし、何かあれば緊急対応もしてきた。そうした信頼関係、営業努力で仕事をとってきたのに、ランダムに業者選定するということは、そうしたものを無視するということなのかというものであった。そういうことではないと話した。言わんとすることはわからないではないが、区としては、提言を真摯に受け止めているところである。まずは学校施設でということにしている。すべての方面に広げてしまうと、大変なことになってしまうので、まずは小さくやってみて、うまくいけばそのままやればよいし、改善点があれば改善することである。説明会では、そうした声もあったが、基本的にはご理解いただいたと考えている。小規模事業者には、仕事が回って

くるのではという期待があるようだ。これをいいという業者も多いが、長く仕事をとってきた業者からすると不満はあるようだ。

○秦委員

無作為抽出になっているが、足立区は面積が広いので、履行場所と業者の所在地が遠くなることもある。近いところで馴れ合いになるのが問題なのだから、その点は注意をしながら、ブロック別にするなど、効率的に進める考えはないのか。

○契約課長

その点は検討した。学校単位に受注状況も見たが、離れている業者が受注しているケースも結構あった。

○秦委員

学校なので品質はあまりこだわらないとは思うが、一定の質の確保は事後的にチェックはされるので問題ないと考えればよいのか。

○契約課長

大きな工事と同様に施工管理は行われる。

○総務部長

金額の大小にかかわらず、工事の成績が悪ければ、チェックはしていく。

○田中副会長

1年後にでも検証して改善していけばいいと思う。

○飯塚会長

実施してみて不都合があれば改善していけばいいのではないのか。

○鈴木委員

事案を踏まえて見直していくということな

ので、成果として表れてくれば、過去の事件を糧に勉強したということになると思う。何もせずにまた起きてしまつては目もあてられない。

○総務部長

職員のほぼ全員は業者からの見返りを求めて仕事をしているわけではないが、一人であっても同じようなことがあれば、大変なことになる。そういう意味で担当者が恣意的に選べるやり方は避けるべきと考えている。

○飯塚会長

小規模事業者にも仕事が回るし、高ランクの事業者も技術者がいないということで辞退があつたが、この分が減ることでそうしたことも解消されればよいと思う。

○飯塚会長

議案第8号、主管課工事契約の発注方法の見直しについては、新方式による効果を検証しながら適切に進めるとともに、実施状況を逐次報告することを事務局に要望したいということによろしいか。

ー全委員了承ー

3 報告事項

(1) 令和2年度の不調・不落について(12月末現在)

○契約課長

件数が39件あり一覧にしている。入札方式を変えることによって、最終的には落札に至るものが多い。この結果を踏まえて、適正な入札方法の変更などを行うことで、不調で終わらせることのないよう努めていく。

○飯塚会長

コロナ禍の影響はあまりなかったのか。

○契約課長

そのようだ。

○総務部長

件数としてもコロナの関係で何かを絞ったということはない。

○秦委員

一般競争で入札して、不落になると指名競争入札などへ方式を変えて落札する場合があるようだ。一般競争入札から指名競争入札への切り替えの事由というのは、施行令第167条の2号になるのか。

○契約課長

一般競争入札を2回やり、それでも決まらないときに指名に変えている。事由については、次回までに整理させていただく。

(2) 指名停止措置状況について(9月～12月)

○契約課長

アルソック、中電工、きんでんは不正行為が行われたこと、大丸松坂屋は社会的信用失墜行為があったことにより、それぞれ指名停止にしている。該当要件および指名停止期間の一覧を資料としてつけているが、期間については、例えば1月以上5月以内と幅がある中で、標準の月数も規定しており、この標準の月数から加減することとしている。例えば再発防止措置に真面目に取り組んでいることがうかがえる場合に標準月数から減じるなどである。ちなみに不祥事の際の贈賄会社については、2年の指名停止としている。新聞報道、インターネットにより調査し、区外の事案でも見つけ次第、相手方を呼び事情聴取をし、指名停止につなげていくこととしている。

○秦委員

これは、すべて足立区内の事案か。

○契約課長

区外の事案である。セコム、アルソックなどとは、現に契約を締結しているが、これにより契約が解除になるわけではない。しかし、指名停止期間にあたっていると入札等に参加できない。

○秦委員

大企業なので全国で展開していると思う。他の自治体で事件等があると足立区でも指名停止となるということか。

○契約課長

そうだ。セコム、アルソックは全国規模で、研修や社員教育は同じように行われいて、同じようなことがどの地域でも起こり得ると思っている。

(3) 低入札調査案件について(9月～12月)

○契約課長

低入札調査に該当したのは、花畑人道橋整備工事(2期)である。この案件は、区内だけでは決まらず区外にも広げたところ、江戸川区の会社だが、低入札調査の価格帯にぶつかったものである。履行可能かどうかの確認をし、履行上問題なしと判断した。直接の工事費については、大きな差はなかったのだが、管理費の部分で、区の積算とは離れていて低入札にかかったものである。橋りょうの工事であるが、工場づくり現場に持ち込んで組み立てるという工程である。工程管理を切り詰めていったことで、安い価格となったとのことである。公契約条例の対象でもあるので、賃金の支払いについても確認したが、

大丈夫ということで落札とした。

○総務部長

工事の性質としては、一期工事が橋脚の部分、この二期工事は橋げたである。橋げたを工場で作ってきて据え付けるということなので、現場管理経費がかからない案件だと思う。

○田中副会長

それで現場管理事務所も必要ないということか。

○総務部長

そのとおりである。

(4) 令和3年度労働報酬下限額(案)について

○契約課長

労働報酬審議会の方で労働報酬下限額についてご議論いただいた。考え方や計算式などはそのまま引継ぎ、設計労務単価の上り幅だけの上昇となった。労働者側としては、なるべく上げてほしいという意見なのだが、事業者側の意見では、現状で引き上げることは厳しいということであり、結果的には労働者側の方で歩み寄っていただいたところである。そういうことで、令和3年度は、ほぼ同じような金額となった。

(質疑なし)

連絡事項

○契約課長

令和3年度の審議会だが、今のところ年3回程度の開催を予定している。できるだけ早期にご連絡する。

○飯塚会長

本日の審議会はこれまでとする。議事録は事務局で作成して、各委員に送付願いたい。委員全員が内容を確認したら、区長に提出したい。よろしいか。

ー全委員了承ー

○飯塚会長

以上を持って令和2年度第2回足立区公契約等審議会を閉会する。円滑な議事進行にご協力をいただき感謝したい。